

Фактически, сегодня только одна организация, АТБ Домодедово, способна выполнять все виды ТОиР на остающихся в операциях судах советского/российского производства. Рынок ТОиР воздушных судов западного производства в России очень молод, ему фактически менее 10 лет, т.к. массовая замена парка началась только в 2005–2006 гг. Однако, в денежном выражении рынок ТОиР уже заметен и составляет по оценке Холдинга Инжиниринг 1,8 млрд долл. в год. Характерными для ТОиР сегментами являются: периодическое и оперативное обслуживание, выполнение модификаций, ремонт компонентов и двигателей. Спрос в сегменте ремонта двигателей имеет объем около 650 миллионов долларов, но не имеет предложения на территории России. Спрос в сегменте ремонта компонентов составляет более 390 миллионов долларов, но более 95% услуг выполняется за рубежом. Оказание услуг в сегменте периодического технического обслуживания наиболее развиты в России и в сумме составляют 590 миллионов долларов [1].

Сегодня в РФ и СНГ по данным EASA 30 компаний имеют сертификат PART-145, это, главным образом, авиакомпании или технические провайдеры, аффилированные с авиакомпаниями. Количество участников рынка говорит о том, что рынок ТОиР воздушных судов в Российской Федерации и СНГ очень конкурентен, особенно в сегментах линейного и базового ТОиР воздушных судов, и в краткосрочной перспективе данная конкуренция будет только усиливаться.

Список литературы

1. Состояние и перспективы рынка технического обслуживания и ремонта воздушных судов России и СНГ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ato.ru/content/sostoyanie-i-perspektivy-rynka-tehnicheskogo-obslyuzhivaniya-i-remonta-vozdushnyh-sudov>.
2. «Домодедово Текник» выходит на рынок технического обслуживания воздушных судов типа Boeing 737 по форме C-check [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ato.ru/content/sostoyanie-i-perspektivy-rynka-tehnicheskogo-obslyuzhivaniya-i-remonta-vozdushnyh-sudov>.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

Лубинец С.С., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Финансовые накопления населения мира составляют около 120 трлн. долларов. Более половины этих активов принадлежит широким массам населения. В настоящее время физические лица могут использовать следующие направления формирования портфеля личных инвестиций: самостоятельное инвестирование (интернет-трейдинг); передача средств в доверительное управление компании по управлению активами; коллективное инвестирование, а именно, приобретение инвестиционных сертификатов институтов общего инвестирования [1]. Персонифицированный инвестиционный портфель представляет собой набор определенных корпоративных акций, облигаций с разной степенью обеспечения и риска, а также ряд бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством. Основная задача портфельного инвестирования — улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации [2].

В настоящее время физические лица не могут напрямую попасть на фондовые биржи ММВБ и РТС для покупки акции и облигаций чтобы сформировать свой инвестиционный портфель. Так или иначе необ-

ходимо получить доступ через брокеров которые занимаются торговлей на бирже. И вот здесь появляется 2 способа как сформировать инвестиционный портфель и управлять им.

Первый вариант. Выбрать у соответствующего брокера уже готовый портфель и вложить в него деньги. Явным плюсом является тот факт, что физическому лицу не обязательно иметь какие-то экономические знания чтобы пытаться создать свой портфель. Также существует достаточно большой выбор между готовыми портфелями: это могут быть и высокой степенью риска и доходностью от 70–90% и с максимальной степенью защиты активов и соответственно меньшей доходностью 10–20%. Почти все брокеры уже включают свою премию в стоимость готового инвестиционного портфеля, таким образом не будет никаких дополнительных платежей конкретно брокеру за его операционную деятельность на рынке ценных бумаг.

Если в конце любого купонного периода значения базовых активов превысили свои начальные значения, инвестор получает обратно 100% инвестированных средств + фиксированный купон с доходностью выбранного портфеля за текущий купонный период и за предыдущие купонные периоды либо процент (на практике чаще всего 100%) установленный брокером от участия в росте базового актива. Если стоимость базового актива в конце срока инвестирования будет ниже начального значения — инвестор получает 100% вложенного капитала. Таким образом, для физического лица данный вид отношений с инвестиционным портфелем может напоминать отношения с банком. Человек приходит в финансовую организацию, отдает свой капитал под управление ей на какой-то определенный срок и по его истечению возвращается чтобы получить свой доход.

Второй вариант. Создать свой инвестиционный портфель и самостоятельно управлять им. Чтобы создать свой портфель физическим лицам нужно получить доступ на биржу. Одним из таких инструментов является программа QUIK, с помощью которой физические лица могут совершить свои первые шаги на фондовой бирже. Для этого необходимо иметь счет у брокера, так как он является посредником между всеми участниками торгов, и также необходимо будет платить брокеру комиссию, обычно это проценты в районе 0,01–0,05% в зависимости от суммы на счете и времени, в течении которого вы сотрудничаете с брокером.

После получения доступа могут возникнуть определенные проблемы, так как человек, первый раз открывший программу, скорее всего ничего не поймет. Но если у инвестора есть цель получить доход, для него не будет проблемой разобрат как работать с программой, для этого существуют бесплатные вебинары на просторах интернета, а также можно пройти обучение в одном из брокерских образовательных центров если такая возможность имеется.

После всех трудностей связанных с функционалом программы решены, физические лица могут начать формировать свой инвестиционный портфель. Преимуществом такой деятельности служит тот факт, что инвестор может в любой момент продать свой портфель, может быть даже и с убытками, и уйти с рынка, чтобы вложить деньги в более перспективный проект.

В современных условиях необходимо развитие новой потребительской модели формирования персонального портфеля, учитывающей «внешние» доходы и активы инвесторов, а также новые открытия в финансовой науке.

Список литературы

1. Верчагина О.В., Никонова Я.И. Инвестиции и сбережения на финансовых рынках // Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права // Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. – 2014. – С. 36-39.
2. Формирование инвестиционного портфеля URL: <http://www.globfin.ru/articles/finance/invest.htm>.
3. Текутьев В.Е. Организация и финансирование инвестиций: Конспект лекций, 2014.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ НОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Мицкевич В.О., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

Система государственных закупок (ГЗ) представляет собой крупный рынок сбыта товаров и услуг отечественного и зарубежного производства. Их объем составляет значительную часть ВВП во всех странах с рыночной экономикой [1]. Согласно данным исследования НАУЭТ, на 19.11.2014 г. на российском рынке государственных и корпоративных закупок работало более 295 тыс. организаций, 79% из которых – государственные и муниципальные заказчики, осуществляющие закупки по 44-ФЗ, и 21% – заказчики, работающие по 223-ФЗ. Объем размещения заказа за анализируемый период (01.07.2013 г. – 30.06.2014 г.) составил порядка 6,64 трлн руб., что на 10% больше прошлогоднего значения. Количество конкурентных закупочных процедур за период составило 2 534 702 [2].

Мировая практика накопила почти 200-летний опыт по организации и проведению закупок для государственных нужд, объектами которых являются военное оборудование и имущество; товары и услуги, необходимые для работы систем, финансируемых из государственного бюджета; формирование запасов; выбор подрядчиков для жилищного и дорожного строительства. В странах западной Европы и Америки государство не рассматривается как отдельный экономический субъект, имеющий собственные нужды, отличные от потребностей общества. В результате сформировался термин «общественные закупки». По-своему уникальной является система размещения и исполнения публичных контрактов в Германии, строго регламентирующая квалификационные требования к участникам публичных конкурсов и позволяющая оценить их деловую репутацию и опыт. Во Франции весьма удачно организована система контроля за законностью в области государственных закупок, включающая в себя административное, финансовое и судебное звенья. В Швейцарии закупки регламентирует кантональное, межкантональное и местное законодательство, предусматривающее равный, недискриминационный доступ на рынок поставщиков как из Швейцарии, так из других стран. Отличительной особенностью системы государственных закупок Великобритании являются специальные функции и полномочия Казначейства. Помимо делегирования права распоряжения бюджетными средствами отраслевым министерствам, Казначейство осуществляет нормативно-правовое регулирование процедур государственных закупок. Законодательство США о государственных закупках состоит из нескольких законодательных и подзаконных актов, объединенных в Правила закупок для федеральных нужд. Подготовка, размещение, оплата и контроль за выполнением государственных заказов в США осуществляется через Федеральную контрактную систему.

В России впервые защита отечественного производителя в рамках российской системы государственных закупок была предусмотрена Федеральным законом

от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Результатом работ по комплексному реформированию системы государственных и муниципальных закупок в РФ стало принятие Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон о контрактной системе), который вступил в силу с 1 января 2014 г.

В конце 2014 года в Закон о контрактной системе были внесены поправки тремя федеральными законами. Президентом РФ подписаны Федеральные законы от 29.12.2014 № 458-ФЗ, от 31.12.2014 № 498-ФЗ, от 31.12.2014 № 519-ФЗ. Положения указанных законов, касающиеся изменения 44-ФЗ, в большей части вступили в силу с 1 января 2015 г.

Самым объемным по количеству поправок является Федеральный закон от 31.12.2014 № 498-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В частности, им были установлены сроки начала применения законодательства о контрактной системе заказчиками Республики Крым и города федерального значения Севастополь. Кроме того, введена обязанность заказчика в 2015 году осуществлять отсрочку уплаты и (или) списание неустоек (штрафов, пеней) в случаях и в порядке, предусмотренном Правительством РФ (постановление не принято). Отменено согласование заключения контрактов с единственным поставщиком по итогам несостоявшегося электронного аукциона и уточнено, что приложение экспертного заключения к отчету об исполнении контракта является обязательным только при проведении внешней экспертизы, внесенные иные поправки.

ГЗ выполняют динамическую и стратегическую функции, направленные на стимулирование экономического роста страны.

Список литературы

1. Балацкий Е.В., Гусев А.Б., Екимов Н.А. Протекционистская политика на рынке государственных закупок в России и за рубежом: монография. – М.: Языки славянской культуры, 2007.
2. Составлен рейтинг эффективности госзакупок [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2014/12/12/590797>.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В СФО

Никитина С.С., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

На фоне усложнения внешнеэкономической ситуации особую актуальность для России приобретает развитие внутренних инфраструктурных объектов, как основы конкурентоспособности национальной экономики [1]. Следует выделить Сибирский Федеральный округ (СФО), как один из перспективных направлений развития инфраструктурных объектов. К основным источникам финансирования в СФО мы выделяем средства федерального и регионального бюджетов, а также средства Инвестиционного фонда и государственных корпораций. В меньшей степени используются кредиты и финансовые ресурсы частного инвестора. Это связано с ограниченными возможностями привлечения долгосрочных кредитов по низким ставкам. Отсутствие финансирования со стороны частных инвесторов мы связываем с минимальной заинтересованностью бизнеса в финансировании государственно значимых инвестиционных проектов. Более того, неблагоприятные правовые условия, отсутствие гаран-